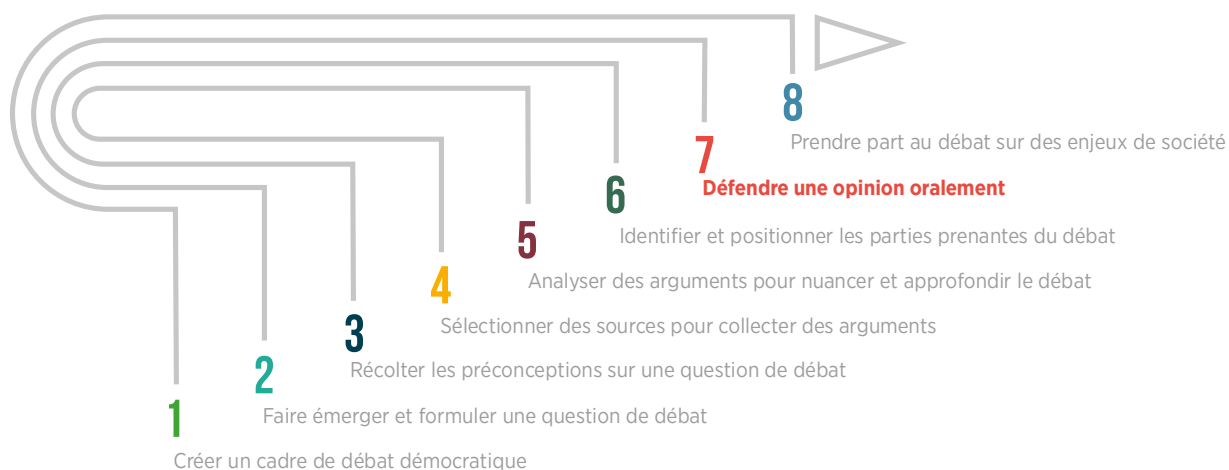


DÉFENDRE UNE OPINION ORALEMENT

## INTRODUCTION

Ce module a pour objectif d'aider les jeunes à prendre la parole en public, à exercer leur argumentation orale, et à découvrir comment répondre à un argumentaire.

Pour cela, ce module propose cinq activités. La première regroupe une série d'outils destinés à faciliter la prise de parole et la présentation d'une opinion en public. La seconde encourage l'écoute et la discussion, au travers du débat. Les activités 3 et 4 proposent deux exercices de joutes verbales ; les jeunes s'y entraînent à donner leur avis, sont confrontés à des arguments qu'ils désapprouvent et apprennent à y répondre. Enfin, l'activité 5 propose d'élargir le débat en l'ouvrant à des parties prenantes.



## PRÉREQUIS

à réaliser par le groupe ou vous-même

- Cadre du débat **(module 1)**
- Formulation de la question de débat **(module 2)**
- Analyse des arguments relatifs au débat **(module 5)**
  - spécifiquement pour l'activité 3
- Identification des parties prenantes **(module 6)**
  - spécifiquement pour l'activité 3

## S O M M A I R E



## A C T I V I T É S

**ACTIVITÉ 1**

Exercer la prise de parole – p. 104

**ACTIVITÉ 2**

Proposer et écouter des arguments – p. 106

**ACTIVITÉ 3**

Défendre son opinion dans un débat contradictoire – p. 107

**ACTIVITÉ 4**

Défendre l'opinion d'une partie prenante au débat – p. 109

**ACTIVITÉ 5**

Préparer et animer un débat avec des parties prenantes – p. 110



## R E P È R E S

**REPÈRE 1**

Les rôles dans le débat – p. 111

**REPÈRE 2**

Quelques clés pour une bonne modération – p. 112

**REPÈRE 3**

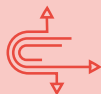
Les trois piliers de l'argumentation – p. 113



## EXERCER LA PRISE DE PAROLE



**Durée minimale** – 10 à 15 minutes par outil.



**Disposition** – Variable selon l'outil.



**Matériel** – Aucun.



**Description** – Les outils d'expression sont une série de petites activités qui permettent de libérer la parole, de pousser les participant•es à s'exprimer et à donner un avis personnel. Il s'agit de jeux de parole courts, certains permettant de favoriser l'expression d'un avis dans le groupe sans crainte de jugement, tandis que d'autres permettent davantage d'explorer les possibilités d'argumentation.



### OUTIL 1 : MOI, À TA PLACE

Les jeunes se répartissent en groupe de 4 à 6, qui se réunissent en cercle. L'un•e des participant•es propose une situation problématique, réelle ou fictive, et demande leur avis aux autres jeunes. Ceux-ci proposent une seule solution à la fois, à tour de rôle dans le cercle, en commençant par « Moi, à ta place, ... ». Si une personne n'a pas d'idée, elle peut simplement dire « je passe ».

Exemple :

- Jeune 1 :  
« J'ai un peu de mal à m'endormir le soir ».
- Jeune 2 :  
« Moi, à ta place, j'irais faire un tour à l'extérieur 20 minutes avant de dormir ».
- Jeune 3 :  
« Moi, à ta place, j'écouterai un peu de musique calme avant de me coucher ».

Et ainsi de suite jusqu'à ce que chacun ait prit la parole. On peut renouveler l'exercice autant de fois qu'on le souhaite, jusqu'à ce que les jeunes se sentent plus à l'aise avec la prise de parole personnelle.

### OUTIL 2 : UN PAS EN AVANT

Les participant•es se mettent debout en ligne à l'une des extrémités du local. Énoncez une série de propositions simples, dont la réponse est personnelle. Si un jeune veut répondre « oui », il fait un pas en avant. Les questions doivent être simples et sans enjeu au début de l'exercice, mais peuvent se compliquer au fur et à mesure.

Exemple :

- Je préfère manger sucré que salé.
- J'ai peur des araignées.
- Je pratique une religion.
- Je trouve que voter est important.
- Je suis engagé•e dans une association militante.
- J'ai déjà été témoin/victime de harcèlement.
- Je viens à l'école en vélo ou transport en commun.
- J'aime porter des vêtements de marque.

L'activité peut être reproduite autant de fois qu'on le souhaite. Les propositions peuvent être soumises par les participant•es avant de commencer l'exercice.

### OUTIL 3 : « OUI, ET EN PLUS »

Cet outil consiste à rebondir sur ce qui a été dit précédemment afin de faire progresser une idée. Les participant•es se mettent en cercle. Demandez à une personne du groupe de faire une proposition, sur n'importe quel sujet (on préférera tout de même des sujets sans polémique pour les premières mises en place). Le jeune suivant rebondit sur ce qui a été proposé en commençant sa phrase par « oui, et en plus, ... » ou « ah non, par contre, ... ». L'objectif n'est pas d'arriver à une proposition cohérente à la fin de l'activité, il s'agit uniquement de pousser les jeunes à utiliser ce qui a été dit par la personne précédente.

#### Exemple :

- Jeune 1 :  
« Je trouve que l'on devrait rendre les repas chauds à la cantine obligatoires. »
- Jeune 2 :  
« Oui, et en plus ils devraient être gratuits. »
- Jeune 3 :  
« Ah non, par contre on devrait pouvoir payer en rendant des services à l'école »
- Jeune 4 :  
« Oui, et en plus ces services pourraient donner des avantages supplémentaires comme un accès au local informatique »
- Jeune 5 :  
« Oui, et en plus les services pourraient être comptabilisés pour un prix du jeune le plus serviable en fin d'année. »

Cette animation doit rester courte, un ou deux tours de cercle maximum. On peut par contre la recommencer plusieurs fois avec des propositions différentes.

### OUTIL 4 : « JUSTE UNE MINUTE »

L'animation « juste une minute » vise à faire parler les jeunes, sur n'importe quel sujet. Son objectif est de décomplexer la prise de parole en public.

Commencez par donner une thématique en un ou deux mots au premier jeune (idéalement un•e volontaire). Le thème n'a aucune importance (les arbres, le sport, les chaussures, la lune, ...). Le jeune doit ensuite parler pendant 60 secondes du thème qui lui est attribué, en faisant le moins de pauses de réflexion possible, en évitant les « euh » et autres interruptions de langage et les répétitions.

A la fin de chaque prise de parole, demandez quel est le ressenti des jeunes sur cette prise de parole. Avez-vous été attentif.ve ou n'avez-vous pas suivi ? Pourquoi ? Est-ce un exercice facile ? Quelles sont les principales difficultés rencontrées ? Comment faire pour améliorer la performance ?



#### Repères

Les trois piliers de l'argumentation

Ensuite, un•e autre jeune prend sa place et on lui donne un nouveau thème. On continue ainsi jusqu'à ce que chacun•e ait pris la parole.





## PROPOSER ET ÉCOUTER DES ARGUMENTS



**Durée minimale** – 30 minutes.



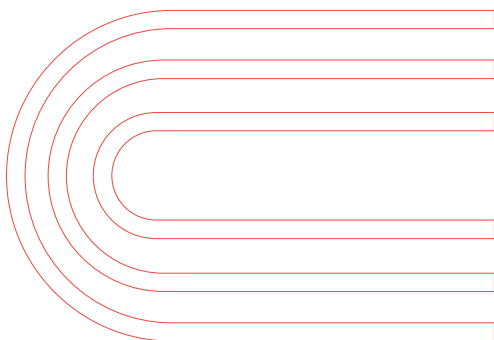
**Disposition** – Un large cercle de chaises au centre duquel on dispose cinq à sept chaises supplémentaires.



**Matériel** – Pas de matériel particulier.



**Description** – Cette activité (inspirée du « jeu du bocal » ou « cercle Samoan ») encourage l'écoute des autres participant·es au débat, et pousse à contre-argumenter. C'est une activité toute indiquée avec des groupes où la prise de parole n'est pas un problème, mais où la prise en compte des autres points de vue est plus complexe. Cette activité encourage l'écoute et la discussion.



### 1. PRÉPARATION DE L'ACTIVITÉ

Installez les jeunes sur des chaises disposées en large cercle. Au milieu du cercle se trouvent cinq à sept chaises (selon la taille du groupe) disposées en cercle également. Les chaises centrales regardent vers l'intérieur.

Vous aurez la charge de la modération pour la durée de l'exercice.

### 2. CONSTITUTION DU PREMIER CERCLE INTÉRIEUR

Rappelez la thématique débattue et précisez les règles ci-dessous.

La première personne qui souhaite donner son avis s'assied sur une des chaises centrales et parle. Dès que quelqu'un d'autre souhaite intervenir, cette personne se lève et s'assied sur une des chaises libres au centre. De nouveaux jeunes peuvent intégrer le cercle central tant que toutes les chaises ne sont pas prises.

Il doit toujours rester une chaise libre au centre, ce qui permet à une personne de pouvoir rejoindre le cercle à tout moment.

### 3. CHANGEMENT DE PLACES

Quand la dernière chaise libre est prise, une des personnes assises au centre doit se lever et reprendre sa place dans le cercle extérieur, de façon autogérée.

On pourra instaurer comme règle explicite (si nécessaire), que la personne assise dans le cercle depuis le plus longtemps est celle qui le quitte en premier. Si personne ne souhaite se lever, vous devrez jouer l'arbitre. Si quelqu'un au centre n'a plus pris la parole pendant un moment, il ou elle devra céder sa place.

Attention, les jeunes assis à l'extérieur ne peuvent pas prendre la parole, ni réagir sur ce qui est dit ! Il faut impérativement prendre place au centre pour intervenir.

### 4. APPROFONDISSEMENT DU DÉBAT

Quand l'activité prend fin par manque de discussion, il est possible de continuer en approfondissant ce qui a déjà été dit avec l'ensemble du groupe.



#### Repères

Quelques clés pour une bonne modération



## DÉFENDRE SON OPINION DANS UN DÉBAT CONTRADICTOIRE



**Durée minimale** – 50 minutes.



**Disposition** – Autour de tables disposées en cercle.



**Matériel** – De quoi écrire pour chaque jeune.



**Description** – Les jeunes échangent des arguments et s'entraînent à donner leur avis, sont confrontés à des arguments qu'ils ou elles désapprouvent et apprennent à y répondre.

### 1. PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

Demandez qui veut se porter volontaire pour être :

- Modérateur•trice. Son rôle est de distribuer la parole et de vérifier que le temps de parole est respecté.
- Greffier•ère. Son rôle est de synthétiser sommairement les arguments après chaque discussion.
- Secrétaire de séance (il en faut deux, un•e pour chaque équipe). Chaque secrétaire est chargé•e de noter les arguments mobilisés par l'un des camps (pour ou contre). Ces notes permettront de réaliser une synthèse écrite après l'activité.

Ensuite, divisez le groupe en deux équipes (pour/contre) en fonction des affinités des jeunes avec la problématique

Pour ce faire, demandez simplement aux jeunes de se positionner sur une ligne imaginaire pour/contre la question de débat et formez les équipes en fonction.

Vous pouvez aussi diviser votre groupe en quatre sous-groupes avec deux équipes pour et deux équipes contre si votre groupe compte plus de 15 jeunes. Dans ce cas, vous devrez organiser une seconde joute, éventuellement à la place de l'étape « réactions à chaud ».



#### Repères

Les rôles dans le débat

### 2. PRÉPARATION DES ARGUMENTS

Les jeunes disposent de 15 minutes pour préparer leurs arguments. Passez dans le groupe « pour » et le groupe « contre » pour les stimuler et les aider à s'attribuer un ordre de parole (qui dira quel argument et quand).

### 3. JOUTE

Chaque groupe se place d'un côté du local. C'est l'équipe « pour » qui commence. Le jeune numéro 1 de la position « pour » commence. Le jeune 1 de la position « contre » répond. Puis, c'est au tour du jeune 2 de la position « pour », etc. Les jeunes doivent donc respecter leur ordre de prise de parole et réagir aux arguments de la partie adverse.

Chaque jeune peut prendre la parole pendant une minute maximum.

#### 4. RÉACTIONS À CHAUD

---

Après 15 minutes, ou lorsque le débat s'essouffle, invitez les jeunes à réagir, à chaud, sur leur joute. Donnez également quelques observations et remarques, toujours bienveillantes, encourageantes, pour ne pas réduire l'engagement.

#### 5. RÉFLEXION INDIVIDUELLE

---

Après la joute, chacun•e dispose d'un moment de réflexion. Les jeunes décrivent oralement ou sur papier :

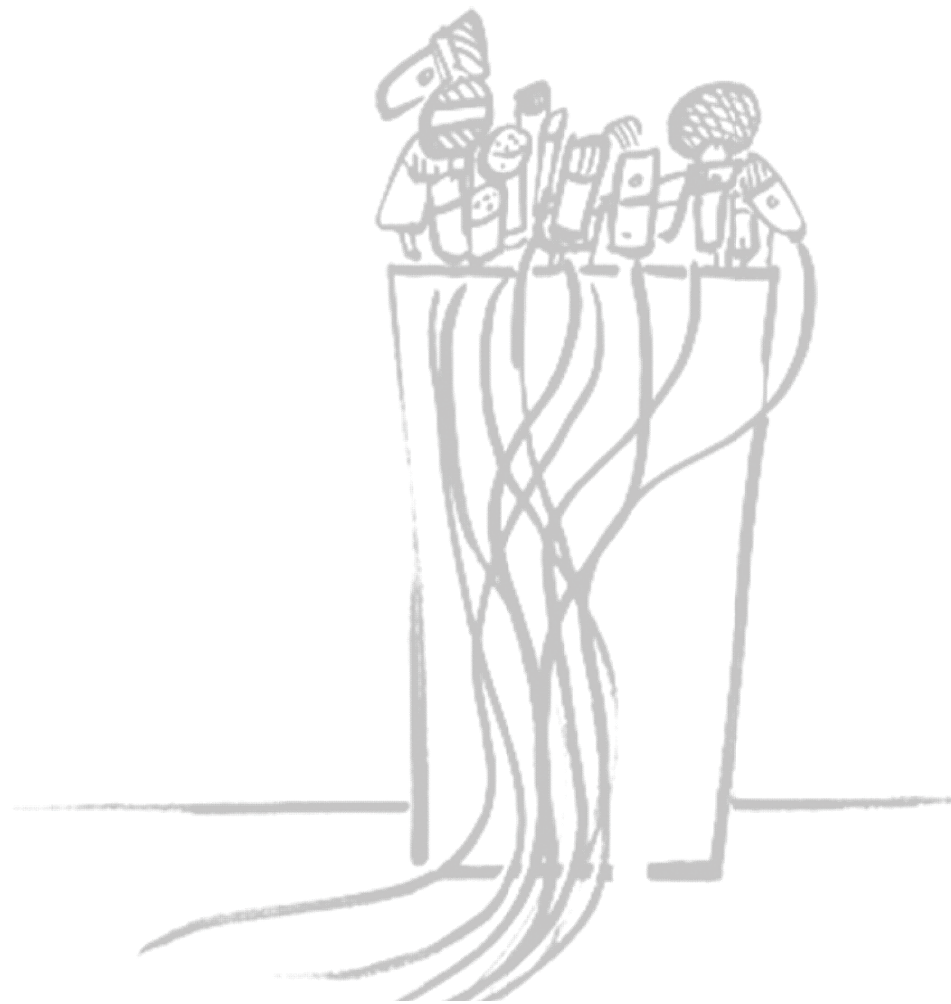
- Un argument qu'ils trouvent particulièrement efficace.
- Un argument qu'ils trouvent inefficace
- Leur position par rapport à la question. A-t-elle changé ? Si oui pourquoi ?



##### Repères

Les trois piliers de l'argumentation

Variante : les sous-groupes défendent le point de vue opposé au leur. Cette variante est particulièrement intéressante à mobiliser si le débat est très animé et que les jeunes sont en désaccord net.







## DÉFENDRE L'OPINION D'UNE PARTIE PRENANTE AU DÉBAT



**Durée minimale** – 50 minutes.



**Disposition** – Autour de tables disposées en cercle.



**Matériel** – Liste des arguments collectés dans le module 5 et des parties prenantes identifiées dans le module 6. Si vous n'avez pas réalisé ces modules avec votre groupe de jeunes, des fiches explicatives par partie prenante avec une description du rôle, leur intérêt dans le débat, les valeurs défendues et des exemples d'arguments, sont nécessaires.



**Description** – Les jeunes envisagent le point de vue d'acteur•trices politiques et associatifs, ou d'institutions.

### 1. PRÉSENTATION DE L'ACTIVITÉ

Demandez qui veut se porter volontaire pour être :

- Modérateur•trice. Son rôle est de distribuer la parole et de vérifier que le temps de parole est respecté.
- Greffier•ère. Son rôle est de synthétiser sommairement les arguments après chaque discussion.
- Secrétaires de séance (Il en faut un•e pour chaque équipe). Chaque secrétaire est chargé•e de noter les arguments mobilisés par l'un des camps. Ces notes permettront de réaliser une synthèse écrite après l'activité.

Divisez ensuite le groupe en sous-groupes de 4 ou 5 jeunes. Chacun de ces sous-groupes

représente un groupe qui a un intérêt ou une position à défendre dans le débat (voir le module 6 sur les parties prenantes) : des industries, des militant•es, des associations, des citoyen•nes, des acteurs•trices politiques, des ONG, ... Ces rôles seront différents selon les thématiques débattues.



#### Repères

Les rôles dans le débat

### 2. PRÉPARATION DES ARGUMENTS DES PARTIES PRENANTES

Sur la base des arguments collectés dans le module 5 et des informations relatives aux parties prenantes collectées dans le module 6 (ou sur base des fiches que vous aurez préalablement préparées), les jeunes disposent de 20 minutes pour préparer leur rôle et la position qui y est associée.

### 3. PREMIÈRE PHASE DE DÉBAT

Tour à tour, un•e jeune représentant « son groupe d'intérêt » avance un argument pour défendre la position associée à son rôle. La parole alterne entre les différents sous-groupes, avec l'aide du ou de la modératrice. Après 15 minutes, ou lorsque le débat s'essouffle, on arrête cette première phase.

### 4. RECHERCHE D'AUTRES ARGUMENTS

Donnez aux sous-groupes 10 minutes pour préparer des arguments supplémentaires et contrer les arguments des autres sous-groupes.

### 5. SECONDE PHASE DE DÉBAT

La joute reprend pour 10 minutes supplémentaires, selon les mêmes modalités.

### 6. RÉFLEXION INDIVIDUELLE

Après la joute, chacun•e dispose d'un moment de réflexion. Les jeunes décrivent oralement ou sur papier :

- Un argument qu'ils trouvent particulièrement efficace.
- Un argument qu'ils trouvent inefficace
- Que pensent-ils du rôle qu'ils ont dû représenter ? Sont-ils en accord avec la position défendue ?
- Ont-ils l'impression que leur rôle a été plus ou moins facile à défendre que les autres rôles ?



#### Repères

Les trois piliers de l'argumentation



## PRÉPARER UN DÉBAT AVEC DES PARTIES PRENANTES



**Durée minimale** – Indéterminée.



**Disposition** – Pas de disposition particulière.



**Matériel** – Pas de matériel particulier.



**Description** – Cette activité vise à fixer les grandes lignes d'un débat à mener avec les parties prenantes que le groupe souhaite rencontrer afin de mieux comprendre leurs arguments et leurs motivations à défendre telle ou telle position dans le débat.

### 1. CHOIX DES INVITÉ·ES

Une première phase de cette activité se passe en grand groupe. Il s'agit de définir qui le groupe choisit d'inviter (un·e ou plusieurs acteurs·trices ? laquelle ou lesquels ?).

Effectuez un premier tour des propositions de noms (de personnes ou d'organisations).

Organisez ensuite une discussion pour établir une hiérarchie des préférences.

Dans le cas où l'option est d'inviter plusieurs intervenant·es, discutez des combinaisons les plus pertinentes.

Comme vous n'êtes pas certain·e de pouvoir convaincre les invité·es, pensez à un plan B.

### 2. ÉLABORATION DES QUESTIONS

Sur la base de cette liste et de ce que le groupe sait des positions de ces parties prenantes, faites travailler les jeunes par sous-groupe de 4 ou 5 pendant une dizaine de minutes avec pour mission de formuler des questions.

Collectez ces questions et discutez en groupe de leur pertinence, de leur regroupement. Accueillez éventuellement d'autres suggestions.

Limitez cette discussion à une quinzaine de minutes. Il ne s'agit pas en effet d'aboutir à une liste définitive, mais de donner une base qui sera affinée par l'un des groupes de travail.

### 3. GROUPES DE TRAVAIL POUR PRÉPARER LE DÉBAT

Terminez cette activité en identifiant les différentes tâches, en composant pour chacune d'elle un groupe de travail et en établissant un calendrier. Les groupes de travail ont chacun une tâche spécifique.

Par exemple :

- a. Fixer la date, réserver le lieu et inviter les parties prenantes.
- b. Affiner les questions, préparer la présentation des parties prenantes et l'animation du débat.
- c. Préparer tous les « à-côtés » : communication et invitation (au cas où il est prévu d'ouvrir le débat à un public externe), accueil des intervenant·es, mise en place et décoration du local, enregistrement du débat et prise de note.



## LES RÔLES DANS LE DÉBAT



Contrairement à ce que les débats télévisés ou les prestations contradictoires des acteur•trices politiques nous portent à croire, il est possible d'éviter qu'un débat soit une lutte, un conflit, et qu'il soit plutôt un échange ouvert d'idées, d'opinions et d'arguments. On évite ainsi de se positionner contre notre interlocuteur ou interlocutrice, et ce même si nos idées sont très différentes, nos opinions opposées et nos arguments contradictoires.

L'objectif d'un tel débat est d'enrichir les connaissances et/ou de parvenir à une décision, qu'elle soit consensuelle ou votée. Se lancer dans un débat en visant la victoire à travers la domination de notre interlocuteur ou interlocutrice est certes gratifiant (et parfois efficace en politique) mais ne fait finalement pas avancer la réflexion : personne n'en sort plus chargé•e de savoirs, c'est même bien souvent l'inverse qui se produit.

Tout•e participant•e à un débat doit garder à l'esprit cet objectif ! Cependant les thématiques des débats ont parfois des enjeux importants, ce qui rend parfois difficile de garder la tête froide. Plusieurs individus ont donc généralement un rôle à jouer lorsque l'on organise un débat :

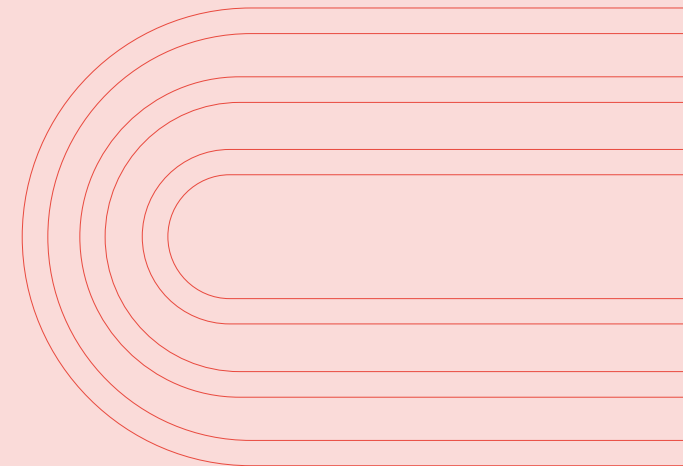
- Celui ou celle qui introduit la séance de débat. Cette personne pose le cadre du débat et présente les participant•es et le thème avec objectivité. Elle donne un contexte à la conversation qui va avoir lieu, précise les balises géographiques, temporelles ou idéologiques du débat. C'est également la personne qui rappellera les règles de l'échange : qui prend la parole, et comment ? Quelle durée pour chaque intervention ? Quel rôle pour l'éventuel jury ? Son dernier rôle est de faire la présentation des participant•es au débat, en rappelant qui est qui et, le cas échéant, quels groupes les participant•es représentent.
- Le/la modérateur•trice. Cette personne est chargée de faire respecter les règles du débat. Si tout se passe bien, son rôle est très restreint et se limite à distribuer la parole et à s'assurer que le temps de parole est respecté pour chaque intervention. Dans la plupart des cas, cependant, le ou la modérateur•trice devra par moment rappeler les règles du débat. Celles-ci sont variables selon les contextes, bien sûr, mais il est important que chacun•e joue selon les mêmes règles, ce dont le ou la modérateur•rice doit s'assurer. Attention, il s'agit d'une responsabilité importante dont il faut s'acquitter avec objectivité ! Un•e modérateur•trice qui n'est pas neutre influence beaucoup trop le débat, comme en témoignent certains débats « à charge » que l'on peut voir à la télévision.
- Le ou la secrétaire du débat. Cette personne est chargé•e d'enregistrer ce qui est dit pendant la session dont il ou elle a la charge. Son objectif est de récupérer toutes les informations qui sont transmises, les arguments qui sont mobilisés et les opinions qui sont avancées pendant le débat, afin d'en garder une trace. Cette fois encore, la neutralité est primordiale, il n'est pas question de prendre note des arguments d'un côté seulement.

- Les participant•es au débat. Ce sont tous les individus qui vont prendre la parole pour donner leur avis ou proposer des arguments. Ils et elles ne doivent pas être objectifs, ni neutres, mais ils doivent être de bonne foi pour que le débat avance. L'exercice le plus complexe pour les participant•es à un débat n'est pas nécessairement de prendre la parole clairement, mais bien de faire preuve d'écoute et d'empathie envers leurs interlocuteur•trices. Des conflits sont parfois inévitables, ce qui n'est pas un problème pourvu que le débat ne tourne pas à la dispute. Le mot-clé de la participation à un débat est respect.



### Sources

Réfléchir sur la justice dans une perspective citoyenne, ed. Fondation Roi Baudouin, 2001, 120 pages, p.104.  
[http://portail-eip.org/Fr/Liens/Articles/justice\\_Tozzi.pdf](http://portail-eip.org/Fr/Liens/Articles/justice_Tozzi.pdf)





## QUELQUES CLÉS POUR UNE BONNE MODÉRATION



### DONNER LA PAROLE À TOUT LE MONDE

Un•e bon•ne modérateur•rice s'assure non seulement que tout qui souhaite parler ait l'occasion de le faire, mais également que celles et ceux qui ne prennent pas spontanément la parole soient sollicité•es. Certaines personnes ont plus de mal à se manifester, et leur demander clairement un avis peut s'avérer intéressant pour le groupe entier.

Le ou la modérateur•trice doit également par moments empêcher un•e participant•e qui parle beaucoup de prendre la parole une fois de plus. Cet exercice est très difficile, et nécessite une certaine fermeté. Il ou elle pourra simplement rappeler que le ou la participant•e a déjà pris la parole, et que d'autres ont également des choses à partager. Si le débat est très riche, mais que seule une fraction des participant•es se manifeste, c'est à la modération que reviendra la responsabilité de déterminer quand il est le plus intéressant de pousser la parole vers celles et ceux qui ne la prennent pas.

### RAPPELER LES RÈGLES

Dans la plupart des débats, il arrive un moment où l'un•e ou l'autre des participant•es fait un écart aux règles. Peu importe le type d'écart, il faut parfois rappeler à l'ensemble du groupe les règles qui entourent le débat. Qu'il s'agisse du temps de parole, du contenu des arguments ou des règles de bienséance qui ne sont plus respectées, il faut parfois revenir au cadre.

### RÉSUMER LES PRISES DE PAROLE

Après chaque prise de parole et avant de donner l'occasion à un•e autre participant•e de parler, un•e modérateur•rice chevronné•e saura synthétiser ce qui vient d'être dit en une ou deux phrases, sans trahir les propos. C'est un exercice complexe, et pas toujours nécessaire. Toutefois, lorsque les débats sont prévus pour être longs, ce rappel de l'argument qui vient d'être proposé offre deux avantages. Le premier est de donner une seconde occasion à l'auditoire et au jeune d'entendre l'argument. Le second, surtout, permet au jeune de clarifier son propos s'il y a incompréhension.





## LES TROIS PILIERS DE L'ARGUMENTATION



La prise de parole dans le cadre de l'argumentation repose sur trois piliers principaux. Pour convaincre efficacement, il faut que les trois piliers soient bien présents, faute de quoi l'argumentation perd de sa puissance. Lorsque l'on participe à un débat, il faut donc s'assurer de jouer à la fois sur l'ethos, le pathos et le logos. Chaque argument mobilisé correspond à au moins l'un des piliers. Attention donc de présenter des arguments de plusieurs types : cela enrichit l'argumentaire, donne une impression de diversité dans les justifications de l'opinion avancée, et complexifie la contre-argumentation.



### Repères

Voyez le module 5 et ses repères pour plus d'informations sur les arguments.

Un parallèle assez clair se dessine entre ces piliers de l'argumentation et les composantes d'une bonne présentation par un·e enseignant·e ou un·e animateur·rice. Un cours intéressant n'est pas composé uniquement de la matière à étudier, il a d'autres axes qui poussent les jeunes à se sentir intéressé·es et concerné·es.

## ETHOS

L'ethos, c'est l'impression que renvoie celui qui parle. Il s'agit de son allure, de sa prestance, de sa réputation, mais également de sa posture et de son capital sympathie. Il s'agit d'un pilier important, mais difficile à influencer : il s'agit parfois de jouer un rôle, de se mettre en scène lors de la prise de parole pour avoir l'air compétent·e, efficace, intelligent·e ou sympathique.

L'image qu'il faut projeter n'est pas du tout la même selon les contextes : une même posture peut renvoyer une image d'efficacité dans un contexte, mais paraître hautaine dans d'autres. Les participant·es à un débat doivent donc séduire leur audience, et il faut pour ça la connaître.

Une oratrice ou un orateur qui ne se repose que sur ce pilier risque de se retrouver déstabilisé·e face à des arguments bien préparés. Une image de professionnalisme ne remplacera pas une bonne préparation, mais elle permet de la compléter.

## PATHOS

Le pathos, c'est le registre de l'émotion. Un·e bon·ne orateur·rice sait mobiliser des arguments susceptibles de faire réagir émotionnellement son public. Il ou elle est capable de jouer sur l'humour, la peur, l'envie, la joie, l'espoir, etc. afin de convaincre. Attention à ne pas rester coincé dans le pathos, les arguments de ce type sont convaincants, mais pas toujours riches. De plus, ils se prêtent très bien à la contre-argumentation car il est possible pour un contradicteur de jouer sur une autre émotion et de contrer un argument jouant sur la peur par un autre mobilisant la fierté, par exemple.

## LOGOS

Le logos est peut-être le plus évident des trois piliers, il s'agit du pilier des arguments pertinents. L'orateur·trice accompli·e mobilise des arguments pertinents, des exemples à fort pouvoir évocateur, au sein d'un discours clair et précis. Le logos regroupe donc tout ce qui relève de l'argumentation logique bien présentée.

Dans un débat d'idées, il s'agit du pilier le plus important car c'est celui qui contient effectivement les idées. Néanmoins, se contenter de ce pilier peut s'avérer risqué. Le pouvoir de persuasion étant relié à l'affect et à l'image (au pathos et à l'ethos, donc) se contenter du logos donne un discours qui semble inintéressant, ennuyeux ou trop compliqué.



### Outils

La vidéo « Les 3 Piliers de la Persuasion : Logos - Pathos - Ethos » créée par Connor Neill pour TedX. Cette vidéo reprend en image l'explication des trois piliers : <https://www.youtube.com/watch?v=l6-QQirCyEY>

